

LAPORAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN

ANALISIS KREDIT MACET PADA PT. SINAR MITRA SEPADAN FINANCE CABANG PEKANBARU

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan Tugas-tugas Akademik
Dan Memperoleh Gelar Ahli Madya*



OLEH:

LIZA JUNITA
NIM. 00772000360

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PERUSAHAAN DI III
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYARIF KASIM RIAU
PEKANBARU
2010**

ABSTRAK

ANALISIS KREDIT MACET PT. SINAR MITRA SEPADAN FINANCE CABANG PEKANBARU

OLEH : LIZA JUNITA

Penelitian ini dilakukan di PT. SINAR MITRA SEPADAN FINANCE Cabang Pekanbaru yang terletak di Jl. Tambusai Komp. Taman Mella blok C No. 7 Pekanbaru yang berlangsung pada bulan Juli – Agustus 2009.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apa saja kebijakan yang diambil oleh PT. SINAR MITRA SEPADAN FINANCE Cabang Pekanbaru dalam menangani kredit macet.

Penulis melakukan penelitian berdasarkan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, studi dokumen, dan analisis data dengan menggunakan metode deskriptif.

Dari hasil penelitian yang dilakukan diperoleh kesimpulan bahwa untuk memperkecil resiko kredit macet maka dibutuhkan penganalisaan yang benar-benar dalam memilih calon debitur dan memperhatikan faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan sebelum permohonan kredit dikabulkan. Faktor-faktor itu dikenal dengan 5 C : Karakter, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition of economy.

Kata kunci : 5 C : Karakter, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition of economy.

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR	vi
 BAB I PENDAHULUAN	
I.1. Latar Belakang Masalah	1
I.2. Perumusan Masalah	3
I.3. Tujuan dan Manfaat Laporan.....	3
I.4. Metode Penelitian	4
I.5. Sistematika Penulisan	5
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
II.1. Pengertian Kredit	6
II.2. Unsur-Unsur Kredit	8
II.3. Tujuan Pemberian Kredit	9
II.4. Jenis-Jenis Kredit	11
II.5. Prinsip-Prinsip Kredit	12
II.6. Pandangan Islam Tentang Kredit	15
II.7. Proses Pemberian Kredit	17
II.8. Prosedur Penyaluran Kredit.....	17
II.9. Variabel penelitian.....	19
 BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
III.1. Gambaran Umum Perusahaan	20
III.2. Struktur Organisasi.....	20
III.3. Kewenangan Pejabat Perusahaan.....	25
III.4. Visi dan Misi Perusahaan.....	27
III.4.1 Visi Perusahaan.....	27
III.4.2 Misi Perusahaan	27

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

IV.1. Pemberian Kredit	28
IV.2. Prosedur Pemberian Kredit pada PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru	35
IV.3. Kebijakan yang diambil oleh PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru dalam Penanganan Kredit Bermasalah (macet) ..	37
IV.4. Proses Analisa Kelayakan Kredit	38

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

V.1. Kesimpulan	40
V.2. Saran	40

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

I.1. Latar Belakang Masalah

Kepemilikan kendaraan bermotor saat ini sudah menjadi kebutuhan masyarakat untuk membuat efisiensi dalam pembelanjaan mereka. Kenaikan harga BBM setiap saat membuat biaya transportasi juga semakin meningkat. Semakin meningkatnya biaya transportasi menyebabkan harga-harga kebutuhan lainnya juga meningkat. Salah satu cara untuk dapat menekan biaya transportasi adalah dengan memiliki kendaraan sendiri terutama kendaraan bermotor. Namun kepemilikan kendaraan bermotor tidaklah mudah, mengingat harga kendaraan yang tinggi. Oleh karena itu kehadiran lembaga keuangan bank maupun non bank dapat membantu mengatasi masalah tersebut. Banyaknya lembaga keuangan yang menawarkan kredit kendaraan bermotor membuat konsumen menjadi sulit untuk menentukan pilihan. Karena persaingan diantara lembaga keuangan tersebut semakin ketat. Yang tentu saja juga semakin memanjakan konsumen dengan fasilitas yang diberikan oleh lembaga tersebut.

Adapun prinsip yang diterapkan dalam pemberian kredit adalah prinsip 5”C” yaitu *character, capacity, capital, callateral, dan condition of economic*. Dari kelima prinsip tersebut *calleteral* (jaminan) merupakan hal yang penting dalam kebijakan pemberian kredit karena permasalahan yang sering dihadapi oleh lembaga keuangan adalah resiko kredit macet (resiko tidak tertagihnya kredit) dengan adanya jaminan yang tinggi berarti resiko adanya kredit yang macet menjadi lebih rendah. Secara umum jaminan kredit dapat dibagi menjadi dua,

yaitu jaminan fisik dan jaminan non fisik. Jaminan fisik dapat berbentuk barang seperti tanah, rumah, surat-surat berharga, dan lain-lain. Sedangkan jaminan non fisik dapat berbentuk jaminan keyakinan tentang prospek usaha debitur di masa yang akan datang dan kekuatan keuangan perusahaan yang dapat dilihat dalam laporan keuangan perusahaan. Selain jaminan faktor *character* juga penting. *Character* berkaitan dengan watak calon debitur. Lembaga keuangan mencari data tentang sifat-sifat pribadi, watak dan kejujuran dari pimpinan perusahaan dalam memenuhi kewajiban-kewajiban finansilnya. Selanjutnya adalah faktor *capital*. Faktor *capital* menunjukkan posisi finansil debitur secara keseluruhan. Bank atau lembaga keuangan harus mengetahui bagaimana perimbangan antara hutang dan jumlah modal sendiri calon debitur.

Berdasarkan data yang diperoleh dari PT.SMS Finance cabang Pekanbaru, jumlah konsumen selalu mengalami perubahan setiap tahunnya, berikut ini dapat dilihat pada tabel 1. jumlah konsumen 2 tahun terakhir.

Tabel I.1. Perkembangan Jumlah Konsumen pada PT. SMS Finance cabang Pekanbaru 2008-2009

Tahun	Jumlah Konsumen (Orang)	Persentase %
2008	370	36,06
2009	656	63,94
Jumlah	1026	100 %

Sumber : PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru

Dari tabel 1. di atas dapat dilihat data perkembangan jumlah konsumen pada PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru dalam kurun waktu dua tahun (2008-2009). Pada tahun 2008 berdasarkan data pada PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru berjumlah 370 konsumen yang diperkirakan dalam persen sebesar

36,06 %. Pada tahun 2009 jumlah konsumen mengalami peningkatan yang berjumlah sebesar 656 konsumen atau 63,94 %. Disini dapat kita lihat jumlah konsumen dari tahun 2008 hingga tahun 2009 terus berfluktuasi.

Berdasarkan uraian diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut terhadap prosedur pemberian kredit pada PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru dan menuangkannya dalam bentuk laporan praktek kerja lapangan dengan judul **“ANALISIS KREDIT MACET PADA PT. SMS FINANCE CABANG PEKANBARU”**.

I.2. Perumusan Masalah

Bagaimana kebijakan yang diambil oleh PT. SMS FINANCE Cabang Pekanbaru dalam penanganan kredit bermasalah (macet)?.

I.3. Tujuan dan Manfaat Laporan

Tujuan Penulisan

. Untuk mengetahui apa saja kebijakan yang diambil oleh PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru dalam penanganan kredit bermasalah (macet).

Manfaat Laporan

- a. Bagi penulis sendiri berguna untuk menambah wawasan dan pengetahuan serta pengembangan ilmu pengetahuan yang penulis peroleh dibangku kuliah.
- b. Sebagai bahan informasi bagi pihak manajemen PT. SMS FINANCE Cabang Pekanbaru.
- c. Merupakan syarat untuk mendapatkan gelar Diploma Tiga pada program Manajemen Perusahaan Fakultas Ekonomi Dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Suska Riau.

I.4. Metode Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan pada PT. SMS FINANCE Cabang Pekanbaru yang terletak di Jl.Tampusai Komp.Taman Mella blok C No.7 Pekanbaru.

2. Jenis dan Sumber Data

Adapun jenis data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah:

- a. Data Primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari lokasi penelitian dalam hal ini adalah staf karyawan bagian kredit PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru.
- b. Data Sekunder , yaitu data yang diperoleh dari literature, dokumen yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

3. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang diambil melalui:

- a. Observasi (pengamatan), yaitu metode pengumpulan data yang diperoleh dengan melakukan pengamatan langsung dilapangan terhadap objek penelitian untuk mendapatkan gambaran secara langsung tentang kegiatan-kegiatan yang akan diteliti.
- b. Wawancara , yaitu dengan mengadakan wawancara dengan karyawan dan pihak manajemen PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru yang berkaitan dengan penulisan ini.
- c. Studi Dokumen, yaitu pengumpulan data melalui dokumen atau arsip yang ada pada objek penelitian serta meliputi sejarah berdirinya perusahaan, stuktur organisasi, dan data lain yang disajikan oleh perusahaan.

4. Analisis Data

Dalam menganalisis data, penulis menggunakan metode deskriptif yaitu mengembangkan situasi, kondisi dengan jalan membahas data-data dan informasi yang diperoleh dengan menghubungkan teori-teori yang ada.

I.5. Sistematika penulisan

Dalam sistematika penulisan ini, penulis membagi dalam lima bab dan terdiri dari sub bab yaitu :

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat laporan, metode penelitian, sistematika penulisan.

BAB II : TELAAH PUSTAKA

Pada bab ini memuat tinjauan teori dan tinjauan praktek.

BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Terdiri dari sejarah perusahaan, struktur organisasi, aktivitas perusahaan, serta visi dan misi perusahaan.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini peneliti membahas tentang permasalahan yang diteliti dan menjelaskan dari hasil penelitian yang penulis lakukan pada PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru.

BAB V : PENUTUP

Pada bab ini merupakan bab terakhir dimana penulis akan mengambil kesimpulan dan memberikan saran-saran yang mungkin akan bermanfaat.

BAB II

TELAAH PUSTAKA

II.1. Pengertian Kredit

Kredit berasal dari bahasa latin “*credere*” yang berarti *percaya*. Maksudnya si pemberi kredit percaya kepada si penerima kredit bahwa kredit yang disalurkan pasti akan dikembalikan sesuai perjanjian. Sedangkan bagi si penerima kredit berarti menerima kepercayaan, sehingga mempunyai kewajiban untuk membayar kembali pinjaman tersebut sesuai dengan jangka waktunya

Kredit adalah semua jenis pinjaman yang harus dibayar kembali bersama bunganya oleh peminjam sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati (**Melayu 2002:87**)

Kredit merupakan suatu kepercayaan pada kemampuan seseorang untuk membayarnya, kepercayaan ini didasarkan atas sebuah perjanjian. Jadi, adakalanya kredit dinyatakan hanya sebagai “janji untuk membayar hutang” atau sebagai izin untuk menggunakan modal orang lain. Ia mengacu pada upaya seseorang untuk menggunakan barang dagangan seseorang, dengan janji akan membayarnya setelah barang dagangan itu laku. (**Muslehuddin 2004:32-34**).

Kredit adalah hak untuk menerima pembayaran atau kewajiban untuk melakukan pembayaran pada waktu yang diminta, atau pada waktu yang akan datang karena penyerahan barang. (**Suyatno : 2007 ; 12**).

Menurut Drs. OP Simorangkir, kredit adalah pemberian prestasi (misalnya uang, barang) dengan balas prestasi (kontraprestasi) yang akan terjadi pada waktu yang akan datang (**Budi Untung : 2000 ; 1**).

Sumber buku **Fitri M. Rahmadana, Lumbanraja Hafniah (2002:3)**, Menurut Sinungan, kredit adalah pemberian prestasi oleh suatu pihak kepada pihak lain dan prestasi ini akan dikembalikan pada waktu tertentu akan disertai dengan kontraprestasi yang berupa bunga. Sedangkan pengertian kredit menurut Kotler, kredit adalah suatu kemampuan untuk melaksanakan pembelian atau mengadakan pinjaman dengan surat perjanjian, pembayaran akan dilakukan dan ditangguhkan pada suatu jangka waktu yang telah disepakati.

Kredit menurut **Yulhendri (2005:20)**, adalah kepercayaan yang diberikan oleh pihak pemberi kredit (kreditur) kepada penerima (debitur) untuk memperoleh dan menggunakan kredit yang diberikan serta dipercayakan bisa mengembalikan fasilitas kredit tersebut dikemudian hari.

Menurut **Kasmir (2001:23)**, kredit merupakan beberapa bentuk produk perbankan berupa pemberian kredit, pemberian jasa pembayaran dan peredaran uang, serta bentuk jasa lainnya.

Pengertian kredit yang lebih lain lagi menurut **Bangun Kuidah (2000:4)** kredit adalah suatu pemberian prestasi oleh suatu pihak kepada pihak lain dan prestasi itu akan dikembalikan lagi pada masa tertentu yang akan datang disertai dengan kontraprestasi berupa bunga dalam bentuk uang.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa :

- a. Dalam pemberian kredit terjadi suatu penyerahan uang/tagihan atau dapat juga berupa barang yang menimbulkan tagihan tersebut kepada pihak lain. Dengan memberikan pinjaman ini, Bank akan memperoleh suatu tambahan nilai dari pokok pinjaman tersebut berupa bunga sebagai pendapatan bagi Bank yang bersangkutan.

- b. Kredit didasarkan pada suatu perjanjian yang telah disepakati bersama antara kedua belah pihak (Bank dan Peminjam), dalam hal ini Bank hanya akan memberikan kredit bila Bank memiliki “kepercayaan” bahwa meminjam akan dapat melunasi kewajibannya dikemudian hari.
- c. Dalam pemberian kredit terdapat kesepakatan antara Bank dan peminjam mengenai pelunasan hutang dan pembayaran bunga dalam jangka waktu tertentu. Dalam praktek perbankan, persetujuan pinjaman kredit dinyatakan dalam bentuk perjanjian tertulis. Sebagai pengaman bahwa pihak peminjam akan memenuhi kewajibannya, maka pihak peminjam diharuskan meyerahkan suatu jaminan, baik bersifat kebendaan maupun bukan kebendaan. Apabila dikaitkan dengan kegiatan usaha, kredit berarti suatu kegiatan memberikan nilai ekonomi kepada seseorang atau badan usaha berlandaskan kepercayaan saat itu, bahwa nilai ekonomi yang sama akan dikembalikan pada kreditur (bank) dan debitur.

II.2. Unsur-Unsur Kredit

Pengertian kata kredit jika dilihat secara utuh mengandung beberapa makna, sehingga jika bicara kredit maka termasuk membicarakan unsur-unsur yang terkandung didalamnya.

Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas kredit adalah sebagai berikut :

- a. Kepercayaan

Yaitu suatu keyakinan pemberi kredit (Bank) bahwa kredit yang diberikan baik berupa uang, barang atau jasa akan benar-benar diterima kembali dimasa tertentu di masa yang akan datang. Kepercayaan ini diberikan oleh bank,

karena sebelum dan dikucurkan, sudah dilakukan penelitian dan penyelidikan yang mendalam tentang nasabah.

b. Kesepakatan

Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing. Kesepakatan penyaluran kredit yang ditangani oleh kedua belah pihak dan nasabah.

c. Jangka waktu

Setiap kredit yang diberikan pasti memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati.

d. Resiko

Faktor resiko kerugian dapat diakibatkan oleh dua hal yaitu resiko kerugian yang diakibatkan nasabah sengaja tidak mau membayar kreditnya padahal ia mampu dan resiko kerugian yang diakibatkan karena nasabah tidak sengaja yaitu akibat terjadinya musibah seperti bencana alam.

e. Balas Jasa

Akibat pemberian fasilitas kredit bank tentu mengharapkan suatu keuntungan dalam jumlah tertentu. Keuntungan atas pemberian suatu kredit atau jasa tersebut yang dikenal dengan nama bunga bagi Bank prinsip konvensional. Balas jasa dalam bentuk bunga, biaya provisi, dan komisi serta biaya administrasi kredit ini merupakan keuntungan utama bank. **(Kasmir : 2002;103)**

II.3. Tujuan Pemberian Kredit

Tujuan dari pemberian kredit tidak terlepas dari misi bank tersebut didirikan, adapun tujuan utama pemberian suatu kredit antara lain :

1. Mencari keuntungan, yaitu bertujuan untuk memperoleh hasil dari pemberian kredit tersebut.
2. Membantu usaha nasabah, tujuan lainnya adalah untuk membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana untuk investasi maupun dana untuk modal kerja.
3. Membantu pemerintah, bagi pemerintah semakin banyak kredit yang disalurkan oleh pihak perbankan maka semakin baik, mengingat semakin banyak kredit berarti adanya peningkatan pembangunan diberbagai sektor. **(Kasmir, 2003:105).**

Kemudian disamping tujuan diatas suatu fasilitas kredit mempunyai fungsi sebagai berikut :

1. Untuk meningkatkan daya guna uang.
2. Untuk meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang.
3. Untuk meningkatkan daya guna barang.
4. Untuk meningkatkan peredaran uang.
5. Sebagai alat stabilitas ekonomi.
6. Untuk meningkatkan kegairahan berusaha.
7. Untuk meningkatkan pemerataan pendapatan.
8. Untuk meningkatkan hubungan internasional. **(Kasmir, 2003:106-107).**

Menurut **Hasibuan** (2006 : 8) fungsi dari pemberian kredit adalah sebagai berikut:

1. Menjadi motivator dan dimasator penigkatan kegiatan perdagangan dan perekonomian.
2. Memperluas lapangan kerja bagi masyarakat.
3. Memperlancar arus barang dan arus uang.

4. Meningkatkan hubungan internasional.
5. Meningkatkan produktivitas dana yang ada.
6. Meningkatkan daya guna (utility) barang.
7. Meningkatkan kegairahan berusaha masyarakat.
8. Mengubah cara berpikir atau bertindak masyarakat untuk lebih ekonomis.

II.4. Jenis-Jenis Kredit

Pada umumnya kredit dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

a. Menurut Jangka Waktunya :

- 1) Kredit Jangka Pendek yaitu kredit yang mempunyai jangka waktu sampai dengan satu tahun, seperti kredit modal kerja untuk perdagangan dan industri serta kredit musiman.
- 2) Kredit Jangka Menengah yaitu kredit yang mempunyai jangka waktu diatas satu tahun sampai dengan sepuluh tahun, seperti kredit investasi, kredit modal kerja permanent.
- 3) Kredit Jangka Panjang yaitu kredit yang mempunyai jangka waktu diatas sepuluh tahun, seperti kredit investasi.

b. Menurut Tujuan Penggunaannya :

1) Kredit Modal Kerja

Kredit modal kerja adalah kredit yang disediakan kepada perusahaan untuk membantu modal kerjanya dalam usaha meningkatkan/mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Kredit modal kerja untuk industri kadang disebut kredit produksi sedangkan untuk jasa-jasa disebut kredit eksploitasi.

2) Kredit Investasi

Pemberian kredit investasi jangka menengah dan jangka panjang dengan tingkat bunga yang relative rendah bertujuan untuk menambah modal perusahaan, untuk keperluan :

1. Rehabilitas, yaitu penggantian mesin-mesin lama yang telah rusak dengan mesin-mesin baru.
2. Modernisasi, yaitu penambahan mesin-mesin yang telah ada dengan mesin-mesin yang baru; misalnya untuk menyesuaikan dengan teknologi yang baru.
3. Perluasan, yaitu penambahan mesin-mesin yang telah ada dengan mesin-mesin yang baru.
4. Pembangunan proyek dengan mesin-mesin baru dalam rangka usaha yang baru.
5. Relokasi Pabrik, yaitu pemindahan lokasi pabrik secara keseluruhan dari suatu tempat ke tempat lain, yang lokasinya lebih tepat.

II.5. Prinsip-Prinsip Kredit

a. Karakter

Bank mencari data tentang sifat-sifat pribadi, watak, dan kejujuran dari pimpinan perusahaan dalam memenuhi kewajiban-kewajiban finansilnya.

Adapun beberapa petunjuk bagi bank untuk mengetahui karakter nasabahnya adalah :

- 1) Mengetahui dari dekat.
- 2) Mengumpul keterangan mengenai aktifitas calon debitur dalam perbankan.
- 3) Mengumpul keterangan dan minta pendapat dari rekan-rekannya, pegawai dan saingannya mengenai reputasi, kebiasaan pribadi, pergaulan sosial, dan lain-lain.

b. Capacity

Menyangkut kemampuan pimpinan perusahaan beserta stafnya baik kemampuan dalam manajemen maupun keahlian dalam bidang usahanya, sehingga dalam laporan keuangan perusahaan tercermin kemampuan perusahaan calon penerima kredit untuk melaksanakan rencana kerjanya diwaktu yang akan datang dalam hubungan dengan penggunaan kredit tersebut. Untuk itu bank harus memperhatikan :

- 1) Angka-angka hasil produksi..
- 2) Angka-angka penjualan dan pembelian
- 3) Perhitungan laba rugi perusahaan saat ini dan proyeksinya.
- 4) Data-data finansial diwaktu-waktu yang lalu

Sehingga dalam laporan keuangan perusahaan dapat tercermin kemampuan perusahaan calon penerima kredit untuk melaksanakan rencana kerjanya diwaktu yang akan datang dalam hubungannya dengan penggunaan kredit tersebut.

c. Capital

Menunjukkan posisi finansial perusahaan secara keseluruhan. Bank harus mengetahui bagaimana perimbangan antara hutang dan jumlah modal sendiri. Untuk itu harus :

- 1) Menganalisa neraca selama sedikitnya dua tahun terakhir.
- 2) Mengadakan analisa ratio untuk mengetahui : *likuiditas*, *solvabilitas*, *rentabilitas* dari perusahaan calon peminjam kredit.

d. Collateral

Menunjukkan besarnya aktiva yang akan diikatkan sebagai jaminan atas kredit yang diberikan oleh bank. Untuk itu bank harus :

- 1) Meneliti mengenai pemilikan jaminan tersebut.
- 2) Mengukur stabilitas dari pada nilainya.
- 3) Memperhatikan kesempatan untuk dijadikan uang dalam waktu relative singkat tanpa terlalu mengurangi nilainya.

e. Condition

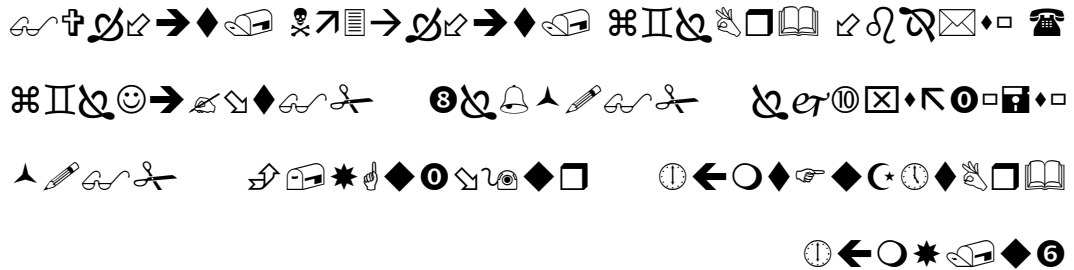
Bank harus melihat kondisi ekonomi secara umum dan kondisi pada sektor usaha calon debitur. Untuk itu bank harus memperhatikan :

- 1) Keadaan ekonomi yang akan mempengaruhi perkembangan usaha calon
- 2) Peminjam.
- 3) Kondisi calon peminjam.
- 4) Keadaan pemasaran dari hasil usaha calon peminjam.
- 5) Prospek usaha dimasa yang akan datang untuk kemungkinan bantuan kredit dari bank.
- 6) Kebijakan pemerintah yang mempengaruhi terhadap prospek industri dimana perusahaan pemohon kredit termasuk didalamnya.

II.6. Pandangan Islam Tentang Kredit

Syarat-syarat kredit ini diambil dari Depag RI tahun 2000 :

1. Jujur, dengan atas dasar surat Al-Baqarah ayat 283 :



Artinya : “Jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya”. (Depag RI, 2000 : 17)

Orang yang jujur yaitu yang dapat dipercayai, kejujurannya adalah hal yang sangat penting. Bila pelaku ekonomi dapat dipercaya maka pihak bank dan lembaga keuangan lainnya akan memberikan fasilitas-fasilitas dengan kemudahan-kemudahan. Dimana bila bank dan lembaga keuangan lainnya memberikan amanat tersebut.

2. Tetap waktu, Surat Al-Maidah ayat 1 :



Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu”.

(Depag RI, 2000 : 6)

Dalam perekonomian khususnya pada sektor bank dan lembaga keuangan tepat waktu sangat diperhatikan, dimana nasabah maupun pihak bank dituntut

untuk memanfaatkan waktu seefisien mungkin dalam mengembangkan usahanya. Dengan tepat waktu diharapkan akan dapat menghasilkan keuntungan sesuai batas waktu dalam kesepakatan.

Kredit Ditinjau Dalam Hukum Islam

Kredit yang diberikan bank kepada nasabah tidak terlepas dari pemberian bunga. Jika ditinjau dari hukum islam, maka bunga kredit tertentangan dengan ajaran islam karena menurut pandangan islam bunga disamakan dengan riba.

Riba menurut bahasa adalah Az-zaidah (tambahan) yang dimaksud disini adalah tambahan modal baik sedikit maupun banyak. Riba juga bertambah, berkembang atau bertumbuh.

Dalam muamalah riba itu ada 2 macam yaitu :

1. Riba Nasi'ah ialah tambahan yang dipersyaratkan akan dimabil oleh kreditur dari debitur sebagai imbalan pengukuhan waktu yang diberikan oleh pihak kreditur untuk melunasi hutang itu akan dilakukan maupun ketika debitur meminta penangguhan.
2. Riba Fadhal ialah kelebihan yang dihasilkan karena perbedaan sifat barang yang diperjualbelikan.

Menyangkut kategori bunga kredit maka hal ini termasuk dalam kategori riba nasi'ah karena adanya persamaan jenis. Larangan riba nasi'ah megandung implikasi bahwa penetapan suatu keuntungan positif didepan pada suatu pinjaman sebagai imbalan karena menunggu menurut syariah tidak diperbolehkan.

Ayat Al-qur'an dapat dijadikan pedoman tentang adanya larangan riba.

Surat Ar-rum ayat 39 :





Artinya : “ Dan sesuatu Riba (tambahan) yang kamu berikan agar Dia bertambah pada harta manusia, Maka Riba itu tidak menambah pada sisi Allah...”.

Dari ayat diatas jelas riba dilarang dalam islam. Sekarang timbul persoalan apakah bunga kredit diperbolehkan atau tidak, karena bunga kredit merupakan tambahan dari pinjaman pokok. Berbagai pendapat berkembang dikalangan ulama kontemporer selaras dengan perkembangan dunia perbankan dan lembaga keuangan lainnya yang memberikan kredit kepada masyarakat.

Sebagian ulama berpendapat bahwa pinjaman yang diharamkan hanyalah pinjaman untuk kepentingan konsumsi sedangkan untuk kepentingan produksi tidak diharamkan, karena alat riba ialah adanya sifat pemerasan dan pemerasan ini hanya bisa terjadi pada pinjaman konsumtif. Debitur bermaksud menggunakan untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan pokoknya seperti makan, minum, pakaian, rumah dan lain-lain.

II.7. Proses Pemberian Kredit

Sebelum menerima pengajuan kredit dari debitur, para kreditur harus berusaha mengumpulkan data debitur, baik melalui data langsung dari debitur sendiri maupun yang diperoleh melalui wawancara dengan berbagai pihak, dan *investigasi* terhadap aspek-aspek penunjang lainnya.

II.8. Prosedur Penyaluran Kredit

Menurut **Yulhendri (2005:21)**, Prosedur adalah merupakan uraian detail dari kebijakan yang dijadikan standar prosedur bagi petugas kredit.

Prosedur menurut **Mulyadi (2000:31)**, adalah suatu urutan kredikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu departemen atau lebih yang dibuat untuk menjamin penanggungan secara seragam transaksi perusahaan yang sering terjadi berulang-ulang.

Sedangkan menurut **S. Hadibroto dan Watarsa (2001:10)**, Prosedur adalah serangkaian kegiatan administrasi yang biasanya melibatkan beberapa orang untuk mencapai keseragaman tindakan dalam melakukan transaksi-transaksi yang sering terjadi.

Dalam melakukan penilaian kriteria serta aspek penilaian tetap sama. Begitu pula dengan ukuran-ukuran yang ditetapkan sudah menjadi standar penilaian setiap bank. Biasanya kriteria penilaian yang harus dilakukan oleh bank untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar menguntungkan dilakukan dengan analisa 5 C :

1. *Character*, merupakan sifat atau watak seseorang nasabah tersebut apakah benar-benar dapat dipercaya. Dilihat dari latar belakang nasabah seperti pekerjaannya dan cara hidupnya.
2. *Capacity*, merupakan analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar kredit.
3. *Capital*, harus menganalisis dari sumber-sumber mana saja modal yang ada sekarang ini, termasuk persentase modal yang digunakan untuk membiayai proyek yang akan dijalankan beberapa modal sendiri dan beberapa modal pinjaman.

4. *Condition*, penilaian kondisi dan prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik sehingga kemungkinan kredit tersebut bermasalah relative kecil.
5. *Collateral*, merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik (**Kasmir, 2003:117-119**).

II.9. Variabel Penelitian

Adapun yang menjadi variabel yang diamati dalam penelitian ini yaitu Bagaimana kebijakan yang diambil oleh PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru dalam penanganan kredit bermasalah (macet).

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

III.1. Gambaran Umum Perusahaan

Perseroan ini didirikan pada tanggal 26 November 2000 dengan nama PT Sinar Mitra Sepadan Finance dan mulai beroperasi pada bulan Juni 2001.

Pada awal beroperasinya, Perseroan lebih memfokuskan diri dalam membiayai kepemilikan kendaraan direksi dan karyawan (*Car Ownership Program*) dari perusahaan-perusahaan yang tergabung dalam PT Adijaya Guna Satwatama Group yang memiliki hubungan kepemilikan dengan pemegang saham Perseroan.

Mulai tahun 2003, Perseroan mulai menggiatkan usahanya ke sektor retail dan mulai memfokuskan diri untuk memberikan pinjaman berupa pembiayaan konsumen, dengan tidak melupakan menjalankan juga usaha di bidang Sewa Guna Usaha serta Anjak Piutang.

Mulai tahun 2005, Perseroan lebih ekspansif mengembangkan perusahaan dengan membuka cabang-cabang di daerah lain

Perseroan berkantor pusat di Wisma Millenia Lt. 6, Jl. MT Haryono Kav. 16, Jakarta Selatan 12810. Saat ini kegiatan usaha Perseroan dilakukan melalui 56 Cabang serta akan ada penambahan kantor Cabang baru di daerah lainnya.

III.2. Struktur Organisasi

Perlunya perusahaan memiliki struktur organisasi yang jelas dan terarah dengan tujuan sebagai berikut:

- a. Untuk mendukung strategi dan tujuan perkembangan usaha

- b. Untuk kejelasan garis tanggung jawab, supervise dan koordinasi antar karyawan dan lintas divisi perusahaan
- c. Untuk memperjelas pemisahan tugas sekaligus menciptakan mekanisme dual control melalui reporting matrix
- d. Sebagai dasar dari jalur dan perencanaan karir karyawan.

Organisasi merupakan suatu badan yang didalamnya terdapat orang yang bekerjasama untuk mencapai suatu tujuan. Agar tujuan yang telah ditetapkan tercapai, maka orang-orang tersebut harus diatur sedemikian rupa sehingga masing-masing akan tahu akan tanggung jawabnya. Penyusunan organisasi seperti ini disebut struktur organisasi.

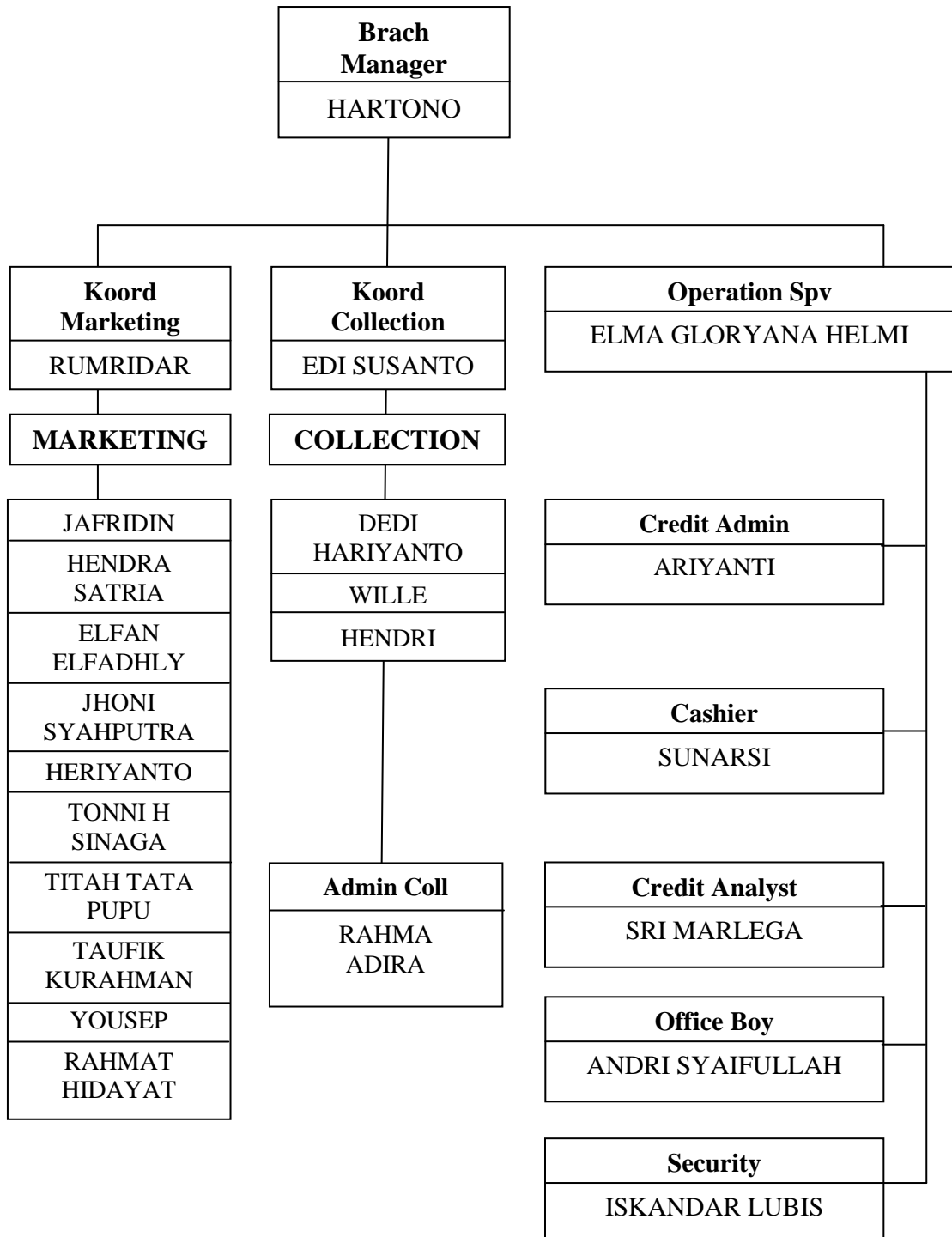
Dalam hubungan ini sesuai dengan kegiatan dari perusahaan, maka dirasakan perlu adanya perusahaan dengan suatu struktur tertentu sesuai dengan kondisi dan perkembangan perusahaan dalam upaya membawa perusahaan kearah pencapaian tujuannya.

Dalam mengorganisir suatu perusahaan, terlebih dahulu harus ditetapkan yang harus dilakukan agar dapat merealisasikan apa yang menjadi tujuan perusahaan. Pekerjaan tersebut haruslah dibagi menjadi tugas yang lebih kecil agar dapat dikerjakan oleh masing-masing personil, sehingga tidak akan terjadi duplikasi tugas melainkan menjadi jelas apa yang akan dilakukan.

Dengan adanya struktur organisasi, maka setiap tugas, wewenang dan tanggung jawab terhadap suatu pekerjaan dapat dilaksanakan dengan baik karena apa yang akan dikerjakan dan apa yang menjadi tanggung jawab masing-masing personil telah tergambar dalam struktur organisasi tersebut.

Demikian pula halnya dengan PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru dalam menjalankan kegiatannya. Struktur organisasi PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru adalah sebagai berikut :

Gambar 1.1 Struktur Organisasi



Sumber : PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru

Penjelasan Struktur organisasi mencakup komponen-komponen sebagai berikut:

- a. Jabatan dan divisi kerja: menunjukkan posisi serta deskripsi singkat mengenai tanggung jawab kerja yang diemban posisi tersebut
- b. Supervisor relationship: garis yang menunjukkan hierarki pelaporan dari setiap posisi, ditandai dengan garis yang tidak terputus
- c. Garis koordinasi: menunjukkan saluran komunikasi formal dan koordinasi, ditandai dengan garis putus-putus
- d. Tingkatan-tingkatan manajemen secara vertikal.

Divisi atau unit kerja dan posisi manajemen pada struktur organisasi dibagi atas dua kriteria:

1. Functional Manager

Deskripsi dan tanggung jawab berdasarkan pembagian fungsi kerja. Kelompok management ini secara umum berkedudukan di kantor pusat dengan spesialisasi keterampilan dalam hal-hal teknis berkaitan dengan fungsi jabatannya, untuk memudahkan koordinasi antar divisi/unit kerja, pembuatan policy dan pemecahan masalah terkait.

2. Geographical Manager

Deskripsi dan tanggung jawab berdasarkan pembagian area geografis, misalnya area dan kota. Contoh kongkrit dari Geographical manager adalah Area Manager dan pimpinan cabang. Jenis manager ini bertanggung jawab atas semua fungsi kerja tapi hanya yang berada di wilayah/area geografis yang menjadi tanggung jawabnya.

3. Pelaksanaan Dual Control

Sebagai aplikasi dari prinsip kehati-hatian dalam manajemen resiko perusahaan, pada fungsi kerja yang dipandang kursial, terdapat mekanisme koordinasi antara pejabat dan staf dibawah geographical manager dengan function manager tertentu dikantor pusat.

4. Bentuk koordinasi tersebut adalah:

- a. Manager collection area dan jajaran dibawahnya, selain bertanggung jawab langsung kepada area manager, wajib berkoordinasi dengan GM collection dikantor pusat
- b. Manager operation area dan jajaran dibawahnya, selain bertanggung jawab langsung kepada area manager, wajib berkoordinasi dengan GM operation dan direktur operation dan risk dikantor pusat
- c. Credit analyst selain bertanggung jawab langsung kepada operation supervisor cabang, wajib berkoordinasi dengan GM risk managemen dan direktur operation dan risk dikantor pusat.
- d. Divisi internal audit, bertanggung jawab langsung kepada presiden direktur, wajib berkoordinasi dengan komite audit.

5. Struktur Cabang Campuran (Mix Branch)

Cabang campuran (mix branch) adalah kantor cabang dimana terdapat aktifitas pembiayaan mobil dan motor sekaligus, dasar implementasinya adalah apabila suatu wilayah pemasaran dinilai potensial untuk motor, akan tetapi divisi marketing motor memerlukan waktu untuk membukukan penjualan dan portofolio yang substansial untuk berdiri sendiri.

Untuk efisiensi operasional, maka terdapat unit kerja marketing dan collection motor didalam kantor cabang mobil. Dimana supervisor marketing motor dibawah supervisi langsung area manager dan supervisor collection motor dibawah supervisi langsung manager collection area. Sementara untuk unit kerja operation, digabung menjadi satu dibawah supervisor operation cabang.

Kantor cabang campuran (mix branch) bukan merupakan struktur permanent. Divisi marketing motor harus berupaya semaksimal mungkin untuk mengembangkan bisnis motor. Apabila unit penjualan telah mencapai 300 unit/bulan atau AR outstanding mencapai 5.000 unit, maka unit kerja motor dalam cabang campuran harus dipisahkan menjadi cabang motor yang berdiri sendiri.

III.3. Kewenangan Pejabat Perusahaan

- a. Penerimaan karyawan baru
- b. Mutasi karyawan
- c. Pemutusan hubungan kerja
- d. Promosi dan kenaikan jabatan atau pangkat

Dapat diajukan oleh atasan langsung dari karyawan yang bersangkutan dengan persetujuan dari atasan satu tingkat diatas.

Khhusus untuk promosi dan kenaikan jabatan atau pangkat yang sekaligus mencakup kenaikan gaji pokok dan jumlah maupun jenis tunjangan diatur sebagai berikut:

- a. Untuk promosi staf menjadi supervisor dicabang, diajukan oleh Branch Manager

- b. Setiap promosi dan kenaikan jabatan atau pangkat sampai dengan level general manager harus dengan persetujuan dari GM human resources sebagai bentuk control bahwa promosi dan kenaikan tersebut sudah memenuhi kriteria kelayakan jabatan dan sesuai dengan policy dan standar remunerasi perusahaan.

Untuk divisi atau unit kerja yang terkoordinasi, pengajuan tersebut harus dengan sepengetahuan (tanda-tangan mengetahui) oleh manager atau GM functional di kantor pusat.

Contoh:

- a. Promosi dan kenaikan pangkat collection supervisor menjadi collection manager area dapat diusulkan oleh area manager, dengan disetujui oleh marketing director dan dengan tanda tangan mengetahui dari GM collection, dengan tetap berpegang pada HR policy yang berlaku; kemudian diteruskan ke GM human resources untuk disetujui.
- b. Mutasi dari kredit analyst dilakukan oleh operation supervisor dengan persetujuan pimpinan cabang, dan tanda tangan mengetahui dari GM atau manager risk management kantor pusat.

Pengaturan kewenangan di atas hanya yang berhubungan dengan manajemen sumber daya manusia, sementara kewenangan untuk pengajuan kredit, persetujuan biaya, dan hal-hal teknis operasional lainnya diatur melalui internal memo sesuai dengan policy dan lingkup kerja masing-masing direktorat, divisi atau unit kerja.

Atas setiap pengajuan dan perubahan pada status karyawan yang telah disetujui pejabat berwenang sesuai pengaturan di atas, baik promosi, mutasi maupun pemutusan hubungan kerja; divisi human resources harus diinformasikan dan menyimpan copy dari persetujuan tersebut.

III.4. Visi dan Misi Perusahaan

III.4.1 Visi perusahaan

Menjadikan Perusahaan Pembiayaan Pilihan Masyarakat dengan Mengutamakan Pelayanan yang berkualitas.

III.4.2 Misi Perusahaan

- a. Menjadi Perusahaan Pembiayaan Pilihan Stakeholders dengan Performance Yang Baik dan Profitabilitas Yang Tinggi.
- b. Menjadi Perusahaan Pembiayaan Pilihan Konsumen dengan Pelayanan Yang Cepat, Handal, dan Berbasis Teknologi.
- c. Menjadi Perusahaan Pembiayaan Pilihan Perbankan dan Investor Melalui Pertumbuhan yang Mengutamakan Asas Kehati-Hatian dan Track Record yang Baik.
- d. Menjadi Perusahaan Pembiayaan Pilihan Mitra Bisnis dengan Menciptakan Hubungan yang Berdasarkan Mutual Benefit Dan Mutual Respect.
- e. Menjadi Perusahaan Pembiayaan Pilihan Konsumen dengan Image Positif Di Mata Pemerintah dan Masyarakat dengan Kontribusi yang Optimal dan Menegakkan Asas Good Corporate Governance.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

IV.1. Pemberian Kredit

Pemberian suatu fasilitas kredit mengandung suatu resiko kemacetan. Akibatnya kredit yang telah diberikan tidak dapat ditagih tepat pada waktunya sehingga menimbulkan kerugian yang harus ditanggung oleh pihak perusahaan.

Sepandai dan seteliti apapun analisis kredit yang dilakukan dalam itu ingkar janji pasti ada, hanya saja dalam hal ini bagaimana meminimalkan resiko tersebut seminimal mungkin. Kemacetan dalam pemberian kredit ini dapat disebabkan oleh dua unsur:

1. Dari pihak perusahaan

Artinya dalam melakukan analisis pihak perusahaan kurang teliti, sehingga apa yang seharusnya terjadi tidak terprediksi sebelumnya atau mungkin salah perhitungan. Sebagai pihak perusahaan bisa mengalami persoalan di dalam pengembalian kredit.

2. Dari pihak nasabah

Dari pihak nasabah kemacetan tersebut dapat terjadi karna dua hal yaitu:

- Adanya unsur kesengajaan, dalam hal ini dibilur sengaja untuk tidak membayar kewajibannya kepada perusahaan. Dapat pula dikatakan bahwa debitur tidak adanya niat untuk membayar, walaupun sebenarnya debitur itu mampu.
- Adanya unsur tidak sengaja, artinya debitur ada niat untuk membayar akan tetapi disebut tidak mampu. Contoh usaha yang diberikan mengalami

musibah seperti banjir, sebagai debitur tidak mampu membayar kewajiban tersebut.

Kredit macet ini merupakan kredit yang bermasalah dimana kredit tersebut tidak dikembalikan sesuai dengan kesepakatan awal. Apabila kredit tersebut benar-benar tidak dapat diberikan kelonggaran lagi dan memang sudah macet total maka kredit yang angsurannya tidak dibayar selama satu tahun, dalam jangka waktu satu bulan saja apabila angsuran kredit tidak dibayar dapat dikatakan sebagai kredit macet karena hal tersebut sangat mengganggu kegiatan perusahaan yang bersangkutan.

Untuk memperkecil resiko yang mungkin terjadi itu maka PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru melakukan penganalisaan dan memperhatikan faktor-faktor apa saja yang perlu dipertimbangkan sebelum permohonan kredit dikabulkan.

Faktor-faktor itu dikenal dengan 5 C itu adalah :

1. *Charakter* (watak/kepribadian)

Watak adalah sifat dasar yang ada pada diri seseorang. Watak dapat berupa baik dan jelek bahkan ada yang terletak diantara baik dan jelek. Watak merupakan bahan pertimbangan untuk mengatasi resiko dan suatu keyakinan bahwa sifat dari orang-orang yang akan diberikan kredit.

Penilaian soal character ini akan bermanfaat bagi PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru untuk mengetahui sampai sejauh mana tingkat kejujuran dan integritas serta itikad baik yaitu kemauan kuat (*willingness*) untuk memenuhi kewajibannya-kewajibannya dari calon debitur. Untuk menilai character ini memang sulit, karena setiap manusia mempunyai watak yang berbeda-beda.

Oleh karena itulah para pengelola kredit PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru harus juga mempunyai keterampilan psikologis praktis untuk dapat mengenali watak dari calon debiturnya. Ada beberapa cara yang ditempuh oleh PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru untuk mengetahui gambaran tentang character dari calon debitur, antaranya adalah :

- a. Meneliti daftar riwayat hidup calon debitur.
- b. Meneliti reputasi calon debitur itu di lingkungan usahanya.
- c. Meminta informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha dimana calon nasabah itu bergabung.
- d. Meneliti apakah calon debitur itu juga anggota atau sering datang ke tempat-tempat perjudian, suka minum minuman keras, suka menipu dan sebagainya.
- e. Mengamati sejauh mana ketekunan kerjanya, cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarganya, sosial standingnya, dan hobby yang dimiliki apakah senang pada kegiatan-kegiatan yang bersifat berfoya-foya.
- f. Meminta informasi-informasi pada Bank atau pada pihak lain.

Setelah mendapat data-data tersebut seorang analis kredit dapat menyimpulkan bagaimana watak kepribadian dari calon debitur yang mengajukan permohonan kredit. PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru tidak memiliki standarisasi khusus dalam menilai character calon debitur, standarisasi yang dipakai secara umum adalah “Baik”, setelah analisis data dan informasi-informasi yang lengkap baik itu dari tetangga-tetangga, rekan kerja debitur dan lain-lain, dari analisis terakhir debitur dapat dikatakan baik.

2. *Capacity* (kemampuan)

Capacity ini bertujuan untuk melihat sejauh mana kemampuan management atau calon peminjam untuk mengelola cash yang cukup untuk memenuhi kewajibannya kepada PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru. Penukuran capacity dari calon debitur yang dilakukan oleh PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru dengan melakukan pendekatan :

- a. Menilai posisi neraca dan laporan perhitungan laba/rugi untuk beberapa periode terakhir yaitu untuk mengetahui berapa besarnya solvabilitas, likuiditas, dan rentabilitas usahanya serta tingkat resiko usahanya.
- b. Menilai latar belakang pendidikan para pengusaha yang menggunakan kemampuan teknologi tinggi.
- c. Menilai apakah usaha calon debitur selalu menunjukka kegagalan dari waktu-kewaktu dengan cara menilai berapa lama calon debitur ini berusaha.

3. *Capital* (modal)

PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru dapat melihat besar kecilnya capital ini dari laporan keuangan yang disusun secara sederhana dengan memperkirakan total aktiva yang dimiliki debitur yang terdiri dari aktiva lancar dan aktiva tetap. Yang akan diperhatikan oleh PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru dalam penilaian capital ini adalah :

- a. Apakah laporan keuangan telah disajikan secara wajar.
- b. Apakah calon dibitur memiliki file, surat, tanda bukti pembelian dan penjualan transaksi serta pembukuan keuangan yang sangat baik dan tercatat sesuai dengan kaedah akuntasni usaha kecil.

- c. Ratio angka baik horizontal maupun vertical apakah wajar dan menunjukkan trend naik.
- d. Menilai pos-pos lain yang dianggap dianalisa sesuai dengan kondisi bisnis yang sedang berlaku.

4. *Collateral* (jaminan atau agunan)

Collateral merupakan barang yang diperjanjikan oleh peminjam yang akan diserahkan kepada kreditur apabila debitur gagal dalam memenuhi kewajibannya. PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru dalam penilaian jaminan ini akan memperhatikan hal-hal sebagai berikut :

- a. Meneliti kepemilikan jaminan yang diserahkan.
- b. Mengukur dan memperkirakan stabilitas harga jaminan yang dimaksud.
- c. Milik sah dan dalam penguasaan peminjam.
- d. Tidak mudah rusak atau berubah bentuk.
- e. Kalau pemilik jaminan itu terdiri dari suami istri, maka perlu semua surat-surat yang berhubungan dengan pengadaan barang-barang jaminan yang ditandatangani oleh keduanya.
- f. Jika barang jaminan diasuransikan, maka harus diasuransikan dengan nilai pertanggungan yang cukup pada asuransi yang ditunjuk oleh PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru.

Manfaat collateral ini bagi PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru adalah :

- 1. Sebagai alat pengamanan apabila usaha yang dibiayai dengan kredit tersebut gagal atau sebab-sebab lain dimana debitur tidak mampu untuk melunasi kreditnya dari hasil usahanya yang normal.

2. Sebagai alat pengaman dalam menghadapi kemungkinan adanya ketidakpastian pada kurun waktu yang akan datang pada saatnya kredit dilunasi.

5. *Condition of economy*

PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru penilaian terhadap condition of economy ini dimaksud untuk mengetahui sampai sejauh mana kondisi-kondisi yang mempengaruhi perekonomian suatu Negara atau daerah yang akan memberikan dampak yang bersifat positif maupun dampak negatif terhadap perusahaan yang memperoleh kredit serta untuk mengetahui situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, budaya dan lain-lain yang mempengaruhi keadaan perekonomian pada suatu saat maupun kurun waktu tertentu yang kemungkinan akan mempengaruhi kelancaran usaha calon peminjam.

Selain formula 5C di atas, juga terdapat enam aspek yang perlu diperhatikan, antara lain :

1. Aspek Umum

Hal-hal yang harus diperhatikan antara lain:

1. Bentuk, nama, dan alamat perusahaan
2. Susunan manajemen
3. Bidang usaha
4. Keterangan tentang jumlah pegawai/buruh
5. Kebangsaan
6. Koresponden bank
7. Bagan organisasi

2. Aspek Ekonomi/Komersil

Hal-hal yang harus diperhatikan antara lain:

1. Pemasaran dan keadaan harga
 2. Persaingan
 3. Jumlah penjualan dari tiap-tiap jenis produk
 4. Cara penjualan
 5. Prediksi permintaan, dan sebagainya
3. Aspek Teknis

Hal-hal yang harus diperhatikan antara lain :

- a. Bahan baku dan bahan pendukung yang dibutuhkan
 - b. Tanah dan tempat pabrik
 - c. Bangunan (milik, sewa, umur, harga)
 - d. Ukuran proses produksi
 - e. Rincian mesin dan peralatan
 - f. Jumlah produksi
 - g. Tersedianya tenaga kerja (keahlian, pendidikan, tingkat upah)
 - h. Dan lain-lain seperti *power supply system*, pengadaan air dan sebagainya
4. Aspek Yuridis

Hal yang perlu diperhatikan adalah apakah semuanya memenuhi ketentuan hukum yang berlaku, termasuk perizinan usaha.

5. Aspek Kemanfaatan dan Kesempatan Kerja

Hal-hal yang harus diperhatikan antara lain :

- a. Manfaat ekonomi bagi penduduk dan pengaruhnya terhadap struktur perekonomian setempat
- b. Jumlah tenaga kerja yang dapat diserap
- c. Apakah termasuk sektor yang diprioritaskan oleh pemerintah

6. Aspek Keuangan

Hal-hal yang harus diperhatikan antara lain :

- a. Neraca dan laporan rugi/laba
- b. Laporan sumber dan penggunaa modal kerja
- c. Rencana penerimaan dan pengeluaran kas (*cash flow*)
- d. Proyeksi laporan keuangan
- e. Perhitungan kebutuhan pembiayaan
- f. Rencana angsuran pembiayaan (*repayment schedule*)

IV.2. Prosedur Pemberian Kredit pada PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru

Adapun prosedur pemberian kredit pada PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru adalah :

1. Pengambilan Formulir

Konsumen dapat mengambil formulir agar mengetahui syarat-syarat apa saja yang harus dipenuhi dalam pengajuan kredit.

Syarat-syarat tersebut antara lain :

- a. Photo copy KTP pemohon
- b. Photo copy Kartu Keluarga
- c. Photo copy akte pendirian dan perubahan anggaran dasar jika ia berbentuk perusahaan
- d. Photo copy legalitas atau surat izin usaha beserta jaminannya.
- e. Photo copy KTP Suami/Istri.
- f. Melampirkan Bon usaha/Slip Gaji jika PNS.

2. Selah pengambilan formulir, konsumen dapat mengajukan berkas ataupun syarat-syarat yang harus diserahkan kepada perusahaan
3. Setelah menerima berkas tersebut, perusahaan dapat meninjau kembali apakah layak atau tidak layak untuk diberikan kredit.
4. Apabila usaha tersebut layak, barulah diproses berkas-berkas yang diberikan untuk konsumen kepada perusahaan (memenuhi syarat)
5. Setelah disetujui, konsumen dapat datang kembali keperusahaan untuk akad kredit dimana konsumen harus menandatangani surat perjanjian kredit dan apabila surat perjanjian tersebut telah ditanda tangani maka surat pengesahan ini merupakan suatu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan dari surat perjanjian kredit karena telah tegas disebutkan nomor dan tanggalnya.
6. Pencairan, perusahaan hanya menyetujui pencairan kredit oleh konsumen. Bila syarat-syarat yang harus dipenuhi konsumen telah dilaksanakan, pengikatan jaminan secara sempurna dan penandatanganan perjanjian-perjanjian kredit mutlak harus mendahului pencairan kredit.

Tabel IV.1. Data nasabah yang kreditnya diterima dan ditolak dalam pengajuan kredit pada PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru untuk tahun 2008-2009.

Tahun	Nasabah Yang Diterima Kreditnya	Nasabah Yang Ditolak Kreditnya	Jumlah Nasabah Yang Kreditnya Diterima dan Ditolak
2008	370	10	380
2009	656	14	670

Sumber : PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa nasabah yang ditolak kreditnya oleh PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru tidak begitu banyak, ini terlihat pada tahun 2008 nasabah yang diterima kreditnya ada 370 orang sedangkan yang ditolak hanya 10 orang, pada tahun 2009 nasabah yang diterima kreditnya yaitu sebanyak

656 orang dan nasabah yang ditolak kreditnya yaitu sebanyak 14 orang. Nasabah yang ditolak kreditnya oleh PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru rata-rata disebabkan oleh faktor capital atau modal dari pada calon debitur walaupun ada sebagian disebabkan oleh faktor character dan collateral dari pada calon debitur tersebut. karena faktor capital dari calon debitur tersebut tidak sesuai dengan jumlah kredit yang diajukan oleh para calon debitur tersebut. Faktor capital ini bertujuan untuk mengetahui modal calon debitur, berapa yang bersumber dari dalam perusahaan sendiri dan berapa yang bersumber dari pihak lain. Paling tidak persentase modal debitur lebih besar dari pada pinjaman yang diberikan oleh kreditur. Oleh sebab itu dalam pemberian kredit faktor capital inilah yang sangat penting.

IV.3. Kebijakan yang diambil oleh PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru dalam Penanganan Kredit Bermasalah (macet)

Hampir setiap perusahaan mengalami kredit bermasalah alias macet yang mana konsumennya tidak mampu lagi untuk melunasi kreditnya.

Adapun langkah-langkah yang diambil oleh PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru dalam penanganan kredit bermasalah adalah :

1. Melakukan pendekatan kepada debitur agar dapat menyelesaikan tunggaknya tersebut dengan secepatnya dan perusahaan juga mengirim surat teguran mulai dari surat teguran pertama sampai surat teguran ketiga.
2. Konsumen yang tidak tepat waktu dalam pengembalian kredit dikenakan denda 0,5% dari tunggakan perbulan.
3. Kapasitas bunga, yaitu dengan cara bunga dijadikan hutang pokok.
4. Penundaan sampai waktu tertentu maksudnya hanya bunga yang dapat ditunda pembayarannya sedangkan pokok pinjamannya tetap harus dibayar seperti biasa.

5. Penarikan kendaraan merupakan jalan terakhir apabila konsumen sudah benar-benar tidak mempunyai etika baik atau sudah tidak mampu lagi untuk membayar tunggakan kreditnya. Apabila konsumen ingin membayar tunggakan kreditnya, maka ia wajib membayar angsuran yang tertunggak ditambah dua kali angsuran kedepannya serta penambahan dendanya.

Tabel IV.2. Data jumlah kredit bermasalah (macet) selama periode tahun 2008-2009

Tahun	Jumlah Kredit macet	Jumlah keseluruhan	Persentase Penunggakan	Persentase lancar (current)
2008	170	370	45 %	55 %
2009	287	656	43 %	57 %

Sumber : PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru.

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa jumlah kredit bermasalah (macet) selama dua tahun terakhir. Tahun 2008 kredit bermasalah (macet) berjumlah 170 orang atau 45 % dari 370 orang nasabah yang melakukan perkreditan di PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru, sedangkan yang lancar berjumlah 200 orang atau 55 %. Sementara untuk tahun 2009 kredit yang bermasalah berjumlah 287 orang atau 43 % dari 656 orang nasabah yang melakukan perkreditan di PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru, sedangkan yang lancar berjumlah 369 orang atau 57 %.

IV. 4. Proses Analisa Kelayakan Kredit.

Analisa kelayakan kredit ini adalah serangkaian kegiatan yang dilakukan untuk dapat memberikan gambaran-gambaran pertimbangan atau opini secara tertulis bagi pengambil keputusan (credit committee) untuk menentukan bisa atau tidaknya suatu pinjaman diberikan. Analisa kelayakan kredit ini penting dikarenakan :

1. Kredit yang diberikan merupakan porsi terbesar dari asset suatu lembaga keuangan.

2. Kredit yang diberikan merupakan porsi terbesar dari earning asset.
3. Sumber pembiayaan kredit berasal dari tabungan, deposito, jaminan, dan modal.
4. Untuk recovery kegagalan kredit dibutuhkan penyaluran kredit lebih besar lagi.
5. Mengandung unsur ketidakpastian dimasa yang akan datang.

Proses pemberian kredit merupakan kegiatan yang amat kritis. Oleh karena itulah PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru sebelum mengambil keputusan untuk memberikan kredit kepada calon debitur harus dilakukan penganalisaan dan pengevaluasaan terhadap hal-hal yang berhubungan dengan usaha yang dibiayai dengan kredit yang akan diberikan.

Langkah awal yang ditempuh oleh analisa kredit PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru adalah dengan mengumpulkan data-data yang dibutuhkan. Seperti yang telah diuraikan pada penjelasan sebelumnya bahwa data-data yang dibutuhkan oleh analisa kredit itu dapat diperoleh melalui permintaan secara tertulis oleh konsumen, survey kelayakan konsumen. Analisa yang dilakukan terhadap data-data tersebut haruslah bertitik tolak pada analisa 5 C yang terpenting yaitu data-data yang dapat mengetahui tentang informasi keuangan yang mendukung penilaian aspek keuangan calon penerima kredit (debitur).

BAB V

PENUTUP

V.I Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis kemukakan diatas dapat diambil kesimpulan:

1. Faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya kredit macet pada PT. SMS Finance cabang Pekanbaru yaitu faktor internal adalah faktor yang berasal dari nasabah itu sendiri seperti karena sakit. Nasabah pidah tugas, karakter nasabah berubah niat dan faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari usaha nasabah itu sendiri seperti mengalami kegagalan dalam usaha bencana alam.
2. Kebijakan yang diambil oleh PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru dalam menangani kredit bermasalah (macet) adalah:
 1. Melakukan pendekatan kepada debitur agar dapat menyelesaikan tunggakan kreditnya tersebut.
 2. Memperpanjang jangka waktu kredit.
 3. Dikenakan denda jika nasabah mengembalikan kredit, sebesar 0,5% dari angsuran.
 4. Penarikan kendaraan.

V.2. Saran

Dan penelitian yang dilakukan maka penulis menyarankan:

1. Kepada PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru. Sebelum memberikan kredit leasing kepada nasabah didalam melakukan analisis harus lebih

teliti lagi agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan dan tidak ada pihak yang dirugikan.

2. Dalam rangka mempertahankan dan meningkatkan pertumbuhan jumlah kredit yang diberikan dimasa yang akan datang maka sebaiknya PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru meningkatkan pelayanan dan memberikan kemudahan-kemudahan kepada konsumen.
3. Bagi konsumen atau masyarakat diharapkan agar dapat memanfaatkan kredit yang diberikan oleh PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru sesuai dengan keperluan.
4. Analisis kredit juga harus memperhatikan kelengkapan administrasi perkreditan dari debitur hal ini untuk mempermudah dilakukannya prosedur pemberian kredit.

DAFTAR PUSTAKA

- Bangun Kuidah, dkk, *Seluk Beluk Kredit Berdokumen Dan Peraturan Devisa*, CV. Pioner Jaya Bandung, 2000
- Fitri M. Rahmadana, Lumbanraja Hanafiah, *Jurnal Ilmiah* “Manajemen Dan Bisnis”, Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Vol. 02 No. 01 April 2002
- Kasmir, *Bank & Lembaga Keuangan Lainnya*, Bumi Aksara Edisi Revisi 2001, Jakarta, 2001
- _____, 2002, *Dasar-Dasar Perbankan*, Penerbit PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- _____, 2003, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Edisi Keenam, PT. Raja Grafindo, Jakarta.
- Melayu, SP, Hasibuan, 2002, *Dasar-Dasar Perbankan*, Penerbit PT. Bumi Aksara
- Mulyadi, M.Sc. Akt, *Akuntansi Biaya*, Penerbit Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN, Yogyakarta, 2000.
- Muslehuddin, Muhamma, 2004, *Sistem Perbankan Dalam Islam*, Cetakan Ketiga, PT. Rineka Cipta, Jakarta.
- S. Hadibroto dan Watarsa, *Sistem Pengawasan Intern*, Cetakan Pertama, FEUI, Jakarta, 2000.
- Suyatno, dkk, 2007, *Dasar-Dasar Perkreditan*, Edisi ke empat, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Untung, Budi, 2000. *Kredit Perbankan Di Indonesia*, Penerbit Andi Jogjakarta.
- Yulhendri, SE, *Management Kredit Mikro*, Penerbit UIR Press, 2005.
- Zulkifli, Sunarto. 2007. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Zikrul Hakim

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
Tabel I.1. Perkembangan Jumlah Konsumen pada PT. SMS Finance cabang Pekanbaru 2008-2009	2
Tabel IV.1. Data nasabah yang kreditnya diterima dan ditolak dalam pengajuan kredit pada PT. SMS Finance Cabang Pekanbaru untuk tahun 2008-2009	36
Tabel IV.2. Data jumlah kredit bermasalah (macet) selama periode tahun 2008-2009	38

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Struktur Organisasi.....	22